

PMC- CONTRACTOR

Westliche Söldner im Einsatz



GERRIE STEINER

Gerrie Steiner

PMC-CONTRACTOR
WESTLICHE SÖLDNER IM EINSATZ



Ihre Zufriedenheit ist unser Ziel!

Liebe Leser, liebe Leserinnen,

zunächst möchten wir uns herzlich bei Ihnen dafür bedanken, dass Sie dieses Buch erworben haben. Wir sind ein Familienunternehmen aus Duisburg und jeder einzelne unserer Leser liegt uns am Herzen!

Mit unserem Verlag *EK-2 Publishing* möchten wir militärgeschichtliche und historische Themen sichtbar machen und Leserinnen und Leser begeistern.

Vor allem aber möchten wir, dass jedes unserer Bücher **Ihnen ein einzigartiges und erfreuliches Leseerlebnis** bietet. Haben Sie Anmerkungen oder Kritik? Lassen Sie uns gerne wissen, was Ihnen besonders gefallen hat oder wo Sie sich Verbesserungen wünschen. Welche Bücher würden Sie gerne in unserem Katalog entdecken? Ihre Rückmeldung ist wertvoll für uns und unsere Autoren.

Schreiben Sie uns: info@ek2-publishing.com

Nun wünschen wir Ihnen ein angenehmes Leseerlebnis!

Ihr Team von EK-2 Publishing

—

Ihre Zufriedenheit ist unser Ziel!

Vorwort

**Kapitel 1 Zwischen Schlachtfeld und
Schreibtisch**

**1.1 - Vom Kalten Krieg zur
Geschäftswelt der Kriege: Wie alles
begann**

**1.2 - Die 2000er Jahre: Irak,
Afghanistan und der große Boom**

**1.3 - Die 2010er Jahre:
Professionalisierung, Expansion und
Konkurrenzdruck**

**1.4 - 2020 bis heute: Neue Konflikte,
neue Technologien, neue Dynamik**

Kapitel 2 Mein Weg in die Branche

**2.1 Vom Fallschirmjäger zum PMC-
Contractor**

**2.2 Erster Einsatz - Sri Lanka,
Bürgerkrieg und Satellitenschüsseln
2002-2003**

2.3 Afghanistan - Staub, SatCom und Schüsse auf der Jalalabad Road 2002-2004

2.4 Sudan - Sand, Schweiß und Satelliten 2003-2004

2.5 Zwischenstationen, Umwege und der Wert von Netzwerken 2005-2006

2.6 Sabre International Irak - Mein Einstieg in die PMC-Welt 2006-2009

2.7 Sabre International - Afghanistan 2010

2.8 HART Integrated Solutions - Afghanistan 2010-2011

2.9 GardaWorld - Irak 2011-2013

2.10 BRITAM Defence - Siba-Öl- und Gasfeld, Basra 2014

2.11 Kapstadt - Vom Operator zum Sicherheitschef einer Werft 2015-2016

2.12 Ghana und Nigeria: Ante Meridien Solutions 2016-2017

**2.13 Projektleitung für eine
diplomatische Mission - Control Risks
in Bagdad 2017-2024**

Kapitel 3 Einstieg und Realität

**3.1 Chancen und Herausforderungen
für Neueinsteiger**

**3.2. Warum man in diese Branche will
- und warum besser nicht**

**3.3. Voraussetzungen, Soft Skills und
harte Fakten**

**3.4 Wege in die Branche - von der
Bewerbung bis zum ersten Einsatz**

**3.5 Ausbildung und Qualifikationen -
was wirklich zählt**

**3.6 - Wie läuft ein Auswahlverfahren
ab?**

**3.7 - Bezahlung, Verträge und
Versicherungen**

3.8 - Bewerbungsprozess und Einstieg

**3.9 - Deine ersten Einsätze: Realität
vs. Vorstellung**

**3.10 - Was du im Einsatz brauchst:
Ausrüstung, Mentalität, Tagesabläufe**

Kapitel 4 Realität und Alltag

**4.1 Der Alltag beginnt, sobald der
Glamour endet**

**4.2 Warum manche bleiben - und
andere nie wieder kommen**

**4.3 Wohin die Reise gehen kann - und
wohin nicht**

**Kapitel 5 Tipps und Wissenswertes
aus der Welt der PMCs**

**5.1 - Trainings-Empfehlungen - Wie
fit muss man sein?**

5.2 - Positionen und Aufgaben im PSD

5.3 - PSD-Einsatzarten

5.4 - Kfz - B6-Fahrzeuge

5.5 - Typische Handwaffen im Einsatz

5.6 - „Contact - Contact - Contact!“

**5.7 - Unterwegs vom oder zum
Einsatzort**

5.8 - Frauen in der PMC-Branche

**5.9 - Wenn Mensch und Material
getestet werden**

5.10 - Legenden und die Realität

**5.11 - Achtung Betrüger - Sie wollen
nur dein Geld!**

5.12 - Wannabees und Airsoft-Helden

Kapitel 6 Die Zukunft der Branche

6.1 - PMC/PSC im Wandel

**6.2 - Neue Akteure, neue Regeln und
der hybride Charakter moderne
Sicherheitsakteure**

**6.3 - Zwischen Regulierung und
Grauzone**

6.4 - Prognosen und Realitäten

Anhang

**A.1 Konfliktzonen und Regionen -
Kurze Übersicht aller Einsatzländer
und Konflikte im Buch**

**Sri Lanka - Bürgerkrieg und
asymmetrischer Konflikt**

Afghanistan - Vier Jahrzehnte Krieg

**Sudan - inklusive Darfur und
Südsudan, Stand bis zur Teilung 2011**

**Ghana und Nigeria - Instabile
Geschäftsregionen und Korruption**

**Südafrika - Industrielle
Sicherheitsleitung in Hochrisiko-
Stadtlagen**

**Irak - Krieg, Besatzung und Aufstand
(2003-2011, Folgen bis heute)**

**A.2 Internationale Militär- und
Polizei-Missionen 2001-2025**

**Operation Enduring Freedom - OEF
(2001-2014)**

**International Security Assistance
Force - ISAF (2001-2014)**

**Operation Iraqi Freedom OIF (2003-
2010) - Die US-geführte Invasion und
Besetzung des Irak**

Operation Inherent Resolve - OIR
(seit 2014) - Die internationale
Koalition gegen den Islamischen
Staat

NATO-Mission Iraq (NMI) seit 2018 -
Die stille NATO-Mission

European Police Mission EUPOL
Afghanistan (2007-2016) - Europas
gescheiterter Versuch der
Stabilisierung

German Police Project Team
Afghanistan (GPPT) 2002-2021 -
Deutsche Polizei im Einsatz für den
Aufbau afghanischer
Sicherheitsstrukturen

European Union Integrated Rule of
Law Mission in Iraq - EUJUST LEX
2005-2013 - Rechtsstaatlichkeit per
Flugticket

European Union Advisory Mission in
Iraq - EUBAM seit 2017 -
Beratungseinsatz zur Reform des

**Grenzschatzes und inneren
Sicherheitssektors**

**A.3 Insider-Anekdoten und kleine
Geschichten**

A.4 ID-Cards und Badges im Einsatz

A.5 Souvenirs aus dem Einsatz

**A 6. Contractor-Typen - ein
humorvoller Blick auf stereotypische
Charaktere aus dem Einsatz**

**A.7 Lesens- und Sehenswertes - Liste
seriöser Ressourcen**

A.8 Glossar und Abkürzungen

**A.9 Bildnachweis und
Quellenverzeichnis**

Ihre Zufriedenheit ist unser Ziel!

Verpassen Sie keine Neuerscheinung!

Vorwort

Rückblick auf 23 Jahre zwischen Krisen, Staub und Entscheidungen

Dieses Buch ist weder ein Actionroman noch eine Abenteuergeschichte - auch wenn es im Bereich privater Sicherheits- und Militärunternehmen durchaus Momente gibt, die zu beidem taugen. Es ist vielmehr ein Blick hinter die Kulissen einer Branche, die in den Medien oft nur als Schlagzeile oder Klischee auftaucht: Private Militär- und Sicherheitsunternehmen, ihre Einsätze in Krisen- und Kriegsgebieten - und die Menschen, die dort arbeiten.

Ich berichte aus über zwei Jahrzehnten eigener Erfahrung, vom ersten Einsatz bis zu verantwortlichen Führungspositionen in einigen der härtesten Einsatzgebiete der Welt. Meine Perspektive ist die eines deutschen *Contractors* - und ja, davon gibt es nicht viele. Die Szene wird seit jeher von britischen, amerikanischen, südafrikanischen und osteuropäischen Kollegen dominiert.

Da ich während meiner aktiven Zeit in verschiedenen Projekten und Ländern gearbeitet habe - oft in sensiblen Aufträgen mit diplomatischen, staatlichen oder wirtschaftlichen Kunden -, verwende ich in diesem Buch das Pseudonym Gerrie Steiner. Es schützt sowohl meine Privatsphäre als auch die Identität von Kollegen, Kunden und Partnern, deren Namen und Hintergründe nicht für die Öffentlichkeit bestimmt sind. Einzelne Orts- und Personennamen wurden geändert oder bewusst ungenau gehalten, ohne dass dies den Inhalt verfälscht.

Bei diesem Buch handelt es sich nicht um einen Werbebeitrag für diese Art Job. Ich will weder Heldenmythen bedienen noch jemanden zur Bewerbung ermutigen, der glaubt, PMC-Arbeit sei ein bezahlter Abenteuerurlaub. Wer im Bereich der **Private Military**

Companies bzw. **Private Security Companies** landet, kommt in eine Welt, in der Professionalität, Teamgeist und Selbstdisziplin über das eigene Überleben entscheiden – und manchmal auch über das der Menschen, die man schützt. Gleichzeitig ist es auch ein Buch für jene, die wirklich verstehen wollen, wie diese Branche funktioniert – und welche Voraussetzungen, Fähigkeiten und Charaktereigenschaften nötig sind, um langfristig erfolgreich zu sein.

Ich erzähle meine Geschichte so, wie ich sie erlebt habe: ehrlich, direkt, manchmal sarkastisch und mit einer Portion trockenem Humor. Dazu gehören Erfolge und Misserfolge, Kameradschaft und Konflikte, logistische Katastrophen, politische Absurditäten – und der ganz normale Wahnsinn im Alltag einer Branche, die im Spannungsfeld zwischen Politik, Militär, Wirtschaft und persönlichem Ehrgeiz operiert.

Wer PMC/PSC-Arbeit nur aus Filmen kennt, wird schnell merken: Die Realität ist härter, chaotischer – und meistens deutlich weniger glamourös. Dieses Buch soll aufklären, unterhalten und – vielleicht – auch den einen oder anderen davor bewahren, mit völlig falschen Vorstellungen in einen Hochrisiko-Job zu schlittern.

Zur Einordnung: PMC, „Söldner“ und Realität

Eine Legaldefinition des Begriffs „Söldner“ findet sich in Artikel 47 des ersten Zusatzprotokolls von 1977 zu den Genfer Abkommen vom 12. August 1949 über den Schutz der Opfer internationaler bewaffneter Konflikte. Nach Artikel 47 müssen alle folgenden Kriterien erfüllt sein, damit eine Person rechtlich als Söldner gilt:

- a) im In- oder Ausland zu dem besonderen Zweck angeworben zu sein, in einem bewaffneten Konflikt zu

- kämpfen,
- b) tatsächlich unmittelbar an Feindseligkeiten teilzunehmen,
 - c) vor allem aus Streben nach persönlichem Gewinn zu handeln und eine Vergütung zugesagt zu bekommen, die wesentlich höher ist als die der regulären Streitkräfte vergleichbaren Ranges und Aufgabe,
 - d) weder Staatsangehöriger einer Konfliktpartei zu sein noch in einem von ihr kontrollierten Gebiet ansässig zu sein,
 - e) nicht Angehöriger der Streitkräfte einer Konfliktpartei zu sein und
 - f) nicht von einem nicht am Konflikt beteiligten Staat in amtlichem Auftrag als Angehöriger seiner Streitkräfte entsandt worden zu sein.

Eine nahezu identische Definition findet sich in der afrikanischen Konvention zur Eliminierung des Söldnerwesens, deren Bedeutung jedoch regional begrenzt ist.

Diese juristische Definition steht im deutlichen Gegensatz zum umgangssprachlichen Gebrauch des Begriffs. In Medien und Öffentlichkeit werden häufig pauschal alle Personen als „Söldner“ bezeichnet, deren Tätigkeit in Konflikt- oder Hochrisikogebieten stattfindet und die dafür bezahlt werden – unabhängig von ihrem tatsächlichen rechtlichen Status. Der Begriff ist historisch und emotional stark aufgeladen und wird seit den 1980er- und 1990er-Jahren oft bewusst zugespitzt verwendet.

Gemäß der oben genannten Definition der Genfer Konventionen bin weder ich noch der überwiegende Teil der Mitarbeiter privater Militär- und Sicherheitsunternehmen – PMC oder PSC – als Söldner zu

klassifizieren. Die Realität der Branche ist wesentlich komplexer und professioneller, als es das gängige Bild vom „modernen Söldner“ vermuten lässt.

Dieses Buch romantisiert nichts, beschönigt nichts und verschweigt nichts. Es soll dem Leser ermöglichen, sich selbst ein Bild zu machen - jenseits von Schlagzeilen, Mythen und Sensationslust.

Kapitel 1

Zwischen Schlachtfeld und Schreibtisch

1.1 - Vom Kalten Krieg zur Geschäftswelt der Kriege: Wie alles begann

Als ich in den 1970er und 1980er-Jahren aufwuchs, war die Welt – zumindest auf dem Papier – noch zweigeteilt. Der Kalte Krieg bestimmte das geopolitische Klima, und alles, was mit Militär, Waffen oder geheimdienstlichen Operationen zu tun hatte, war streng in staatlicher Hand. Die Vorstellung, dass eines Tages private Firmen mit bewaffneten Männern in Konfliktgebiete ziehen und dort Aufgaben übernehmen würden, die sonst nur regulären Armeen vorbehalten waren, hätte damals kaum jemand ernst genommen.

Doch schon gegen Ende der 80er und Anfang der 90er begannen sich erste Risse im bis dahin klaren Bild abzuzeichnen. Staaten – vor allem im Westen – erkannten, dass Outsourcing nicht nur im zivilen Bereich Kosten einsparen kann. Alles, was nicht zwingend von der eigenen Armee erledigt werden muss, lässt sich theoretisch an externe Dienstleister vergeben. Verwaltung, Logistik, Verpflegung, technische Wartung – all das waren Felder, die Schritt für Schritt ausgelagert wurden.

Aber die ersten privaten Akteure, die tatsächlich in Kampf- oder Krisenszenarien aktiv wurden, kamen nicht aus den USA oder Europa. Stattdessen tauchten sie in Afrika auf. Legendäre Namen wie Executive Outcomes aus Südafrika machten Schlagzeilen, als sie in den 1990ern für Regierungen in Angola und Sierra Leone tätig wurden. Diese Männer waren keine Amateure – es waren

überwiegend ehemalige Elitesoldaten der südafrikanischen Armee, die nach dem Ende der Apartheid im zivilen Leben keinen Platz fanden. Ihre Aufträge waren oft klar umrissen: Rebellenbewegungen zerschlagen, strategisch wichtige Gebiete sichern, Minenfelder räumen, logistische Infrastruktur wiederherstellen.

Executive Outcomes arbeitete wie ein Unternehmen – Verträge, Rechnungen, Einsatzplanung. Nur dass ihre „Produkte“ bewaffnete Operationen waren. Sie waren eine Art Blaupause für viele der späteren PMC-Modelle. Andere Firmen folgten, etwa Sandline International aus Großbritannien, die ebenfalls in Afrika aktiv wurden – mit vergleichbarem Geschäftsmodell, aber weniger Erfolg.

Was damals auffiel: Diese Firmen operierten in einem nahezu rechtsfreien Raum. Es gab keine etablierten internationalen Regeln, die den Einsatz privater Militärdienstleister klar regelten. Sie bewegten sich in einer Grauzone zwischen legalem Auftragnehmer und Söldnertruppe. Das Wort „Söldner“ war – und ist – stark negativ behaftet, weshalb viele dieser Unternehmen großen Wert darauflegten, sich als „Private Military Companies“ (PMC) oder „Private Security Companies“ (PSC) zu bezeichnen.

Parallel dazu begannen westliche Armeen, ihre Strukturen zu verschlanken. Das Ende des Kalten Krieges bedeutete für viele Staaten: massive Truppenreduzierungen. Militärbasen wurden geschlossen, Ausrüstung eingemottet, Personal entlassen. Tausende Berufssoldaten – oft mit Jahrzehnten an Erfahrung – standen plötzlich ohne Aufgabe da. Wer jung genug war, ging in den Polizeidienst oder versuchte sich in der Privatwirtschaft. Wer Glück hatte, fand einen Job in der Sicherheitsbranche. Und genau hier begann sich ein neuer Markt zu entwickeln.

In den 1990ern war das Geschäft mit privaten Sicherheitsfirmen noch überschaubar, aber es zeichnete sich bereits ab, wohin die Reise gehen würde. Firmen wie

DynCorp (USA) waren zunächst vor allem in der logistischen Unterstützung tätig, übernahmen dann aber zunehmend Schutz- und Ausbildungsaufträge – etwa für Polizeieinheiten in Krisenländern. Auch Control Risks aus Großbritannien, heute ein weltweit operierender Sicherheits- und Risikoanalyse-Gigant, begann damals, internationale Kunden in Hochrisikogebieten zu beraten und zu begleiten.

Die 1990er-Jahre waren so gesehen ein Experimentierfeld: Manche Firmen verschwanden schnell wieder, andere etablierten sich und wuchsen kontinuierlich. Die Einsätze waren geografisch verstreut – Afrika, Balkan, Teile Asiens. Wer in dieser Zeit als PMC-Operator tätig war, gehörte zu einer kleinen, eingeschworenen Gemeinschaft. Es gab keine Facebook-Gruppen, keine YouTube-„How to be a Contractor“-Videos und keine endlosen Telegram-Chats, in denen sich angehende Söldner austauschten. Informationen wurden über persönliche Kontakte, Mundpropaganda und gelegentliche Fachartikel weitergegeben.

Aus heutiger Sicht war das die „Steinzeit“ der Branche. Ausrüstung war oft ein zusammengewürfelter Mix aus Militärbeständen, zivilem Outdoor-Equipment und improvisierten Lösungen. Es gab keine einheitlichen Standards für Ausrüstung oder Ausbildung – jeder brachte das mit, was er aus seiner Militärzeit kannte oder sich leisten konnte.

Doch das sollte sich bald ändern. Ende der 1990er und Anfang der 2000er begannen Konflikte und Interventionen einer neuen Größenordnung – und mit ihnen der Aufstieg einer ganzen Industrie.

1.2 - Die 2000er Jahre: Irak, Afghanistan und der große Boom

Der Beginn der 2000er-Jahre war der Wendepunkt, an dem die PMC-/PSC-Branche von einer Nischenerscheinung zu einem milliardenstarken Wirtschaftszweig explodierte. Die Ereignisse vom 11. September 2001 veränderten nicht nur die geopolitische Lage – sie waren auch der Katalysator für eine nie dagewesene Nachfrage nach privater Sicherheits- und Militärunterstützung.

Die USA und ihre Verbündeten begannen militärische Operationen in Afghanistan („Operation Enduring Freedom“) und wenig später im Irak („Operation Iraqi Freedom“). Beide Kampagnen waren nicht nur militärisch komplex, sondern auch logistisch gigantisch – und genau hier begann der beispiellose Outsourcing-Trend. Alles, was nicht zwingend durch Soldaten erledigt werden musste, wurde an zivile Auftragnehmer vergeben. Das reichte von Kantinenbetrieb über Fahrzeugwartung bis hin zu bewaffnetem Personenschutz, militärischer Beratung und kompletten Schutzkonzepten für diplomatische Missionen.

Plötzlich standen PMCs nicht mehr im Schatten staatlicher Streitkräfte, sondern wurden zu einem festen und sichtbaren Bestandteil militärischer Operationen. Namen wie Blackwater, DynCorp, Triple Canopy, ArmorGroup, Aegis oder Erinyes wurden in den internationalen Medien bekannt – teilweise berüchtigt. Blackwater (später umbenannt in Xe Services, dann Academi) war wohl die bekannteste und gleichzeitig umstrittenste Firma dieser Ära. Mit tausenden Mitarbeitern im Irak und Afghanistan symbolisierte sie für viele den neuen Typus der „modernen Söldnerarmee“ – hochgerüstet, hochbezahlt und global einsetzbar.

Der Irakkrieg 2003 war der eigentliche „Goldrausch“ der Branche. Die US-Regierung warf sprichwörtlich Milliarden Dollar in die Hand privater Firmen, um Lücken zu schließen, die das US-Militär allein nicht schnell genug füllen konnte. Egal ob Personenschutz für Diplomaten,

Sicherung von Nachschubrouten, Begleitschutz für Journalisten, Aufbau und Training neuer irakischer Polizeieinheiten - alles wurde ausgeschrieben und an private Anbieter vergeben. Für viele von uns in der Branche war das die Zeit, in der man „mit einem Fuß in der Tür“ sein musste. Wer zu diesem Zeitpunkt schon gute Referenzen, militärischen Hintergrund und die richtigen Kontakte hatte, konnte sich vor Angeboten kaum retten.

Afghanistan entwickelte sich parallel zu einem weiteren gigantischen Betätigungsfeld. Hier waren es nicht nur US- und britische Firmen, sondern auch deutsche, kanadische und südafrikanische Anbieter, die Aufträge bekamen. Die Spannbreite der Projekte reichte von Satellitenkommunikation über Sicherung von PRTs (Provincial Reconstruction Teams) bis hin zu offensiven Operationen gegen Aufständische - oft unter dem Deckmantel von „Mentoring“ oder „Training“.

Ein entscheidender Faktor dieser Boomjahre: Geld spielte (fast) keine Rolle. Wenn die US-Behörden einen Auftrag vergaben, wurde selten nach dem günstigsten Angebot gefragt - Hauptsache, das Problem wurde gelöst. Es gab Verträge, bei denen man schon beim Lesen der Zahlen ins Schmunzeln kam. Tagessätze von 500 bis 1.200 US-Dollar für Einsatzkräfte im PSD-Bereich (PSD = Private Security Detail, zu Deutsch privates Personenschutzteam) waren keine Seltenheit, und selbst für reine Logistikpositionen wurden Gehälter gezahlt, von denen man in der Heimat nur träumen konnte.

Gleichzeitig führte dieser Boom aber auch zu einem massiven Zustrom an Bewerbern - nicht alle davon geeignet. Neben den hochqualifizierten ehemaligen Spezialkräften und Berufssoldaten fanden sich zunehmend auch Leute, die eigentlich nie in einer Hochrisikoumgebung hätten arbeiten sollen. Für manche Firmen zählte in dieser Zeit vor allem, schnell genug Personal zu stellen, um die Verträge zu erfüllen - und das führte zwangsläufig zu

Qualitätsproblemen, Sicherheitslücken und einigen berüchtigten Zwischenfällen, die später zu strengeren Regularien führten.

Die 2000er-Jahre waren auch die Geburtsstunde der „Green Zone“-Kultur im Irak: große, abgesicherte Areale, in denen internationale Auftragnehmer in klimatisierten Containern lebten, Fitnessstudios besuchten, in Kantinen Burger aßen – und von dort aus zu ihren hochriskanten Tagesmissionen aufbrachen. Es war ein seltsamer Spagat: Tagsüber fuhr man durch IED-verseuchte Straßen (IED steht für improvisierter Sprengsatz), abends saß man bei einem Steak im Camp und trank (je nach Nation und Auftraggeber) ein Bier oder eben keins.

Aus dieser Zeit stammen viele der Bilder, die die öffentliche Wahrnehmung von PMCs bis heute prägen:

- Schwerebewaffnete Konvois mit gepanzerten SUVs und Pickups, die mit hoher Geschwindigkeit durch Bagdad rasten
- Operators in voller Kampfmontur, aber ohne nationale Hoheitsabzeichen
- Medienberichte über Skandale, die teilweise das Handeln einer gesamten Branche infrage stellten

Für mich persönlich – und viele andere, die sich in dieser Ära im Einsatz befanden – waren die 2000er eine einmalige Kombination aus Abenteuer, beruflicher Erfüllung und finanzieller Chance. Man hatte die Gelegenheit, in einem internationalen Umfeld zu arbeiten, hochprofessionelle Kameraden aus aller Welt kennenzulernen – und gleichzeitig Teil einer Branche zu sein, die sich quasi im Zeitraffer entwickelte.

Doch der Boom sollte nicht ewig dauern. Gegen Ende des Jahrzehnts begann die US-Regierung, die Ausgaben zu drosseln. Der öffentliche Druck – vor allem nach Vorfällen wie dem auf dem Nisour Square im Jahr 2007 – führte zu

strengeren Kontrollen, schärferen Regeln und einer stärkeren Integration privater Kräfte in staatliche Befehlsketten. Was in der ersten Hälfte des Jahrzehnts noch nach „Wilder Westen“ aussah, begann sich nun zu professionalisieren – mit allen Vor- und Nachteilen, die das mit sich brachte.

1.3 - Die 2010er Jahre: Professionalisierung, Expansion und Konkurrenzdruck

Mit dem Beginn der 2010er Jahre änderte sich das Gesicht der PMC-/PSC-Branche spürbar. Der wilde Goldrausch der Irak- und frühen Afghanistanjahre flaute ab. Die Budgets wurden strenger kontrolliert, Verträge detaillierter formuliert, und der „freie Cowboy-Stil“, der in den 2000ern oft den Alltag geprägt hatte, wurde Schritt für Schritt durch ein stärker reguliertes und bürokratisiertes System ersetzt.

Ein Grund dafür waren die politischen und medialen Reaktionen auf mehrere Vorfälle, die den Ruf der Branche nachhaltig beschädigt hatten – allen voran der Nisour Square-Zwischenfall 2007 in Bagdad. Vier Blackwater-Mitarbeiter eröffneten das Feuer auf Zivilisten, 17 Menschen starben. Die Bilder und Berichte gingen um die Welt, und plötzlich stand nicht nur Blackwater, sondern die gesamte PMC-Branche unter Generalverdacht. Ab diesem Punkt wollten Auftraggeber – allen voran die US-Regierung – vermeiden, dass private Sicherheitsfirmen unkontrolliert agierten. Es folgten strengere Einsatzregeln, umfangreichere Hintergrundprüfungen und teilweise auch die Verpflichtung, lokale Kräfte stärker einzubinden.

Von der Ad-hoc-Truppe zur „Corporate Security“

In dieser Zeit begann die Branche, sich stärker an klassischen Unternehmensstrukturen zu orientieren. Große Firmen bauten HR-Abteilungen auf, standardisierten Auswahlverfahren, führten Trainings nach festen Curricula durch und etablierten interne Compliance- und Rechtsabteilungen.

Das hatte zwei Seiten:

- Vorteil: Höhere Professionalität, mehr Rechtssicherheit, besser dokumentierte Prozesse
- Nachteil: Weniger Flexibilität, mehr Bürokratie und oft eine spürbare Entfremdung zwischen Management und Einsatzpersonal im Feld

Für die Leute draußen an der Front hieß das: mehr Papierkram, mehr „Briefings und Debriefings“ – und weniger Raum für improvisierte Lösungen, wie sie in den 2000ern gang und gäbe waren.

Neue Einsatzgebiete - über Irak und Afghanistan hinaus

Parallel dazu diversifizierten sich die Einsatzorte. Neben den noch laufenden Operationen im Irak und in Afghanistan tauchten neue Märkte auf: Ostafrika (insbesondere Somalia und der Kampf gegen Piraterie), Westafrika (Nigeria, Ghana, Mali), der Südsudan, Teile Nordafrikas während und nach dem Arabischen Frühling, sowie später auch Syrien. Diese Regionen boten oft weniger Infrastruktur, weniger mediale Aufmerksamkeit – und dadurch mehr operative Freiheiten, aber auch höhere Risiken.

Anti-Piraterie vor der somalischen Küste wurde kurzzeitig zu einem eigenen Boom-Segment: Bewaffnete Teams auf Containerschiffen, schnelle Einheiten in Dschibuti und Mombasa, Kooperationen mit Reedereien. Allerdings war dieser Markt relativ kurzlebig, da internationale Marineeinsätze und veränderte Routen das Piraterie-Problem eindämmten.

Konkurrenzdruck und Lohndumping

Mit der wachsenden Professionalisierung kam auch ein massiver Anstieg der Konkurrenz. In den 2000ern dominierten US- und britische Firmen den Markt. Doch nun drängten Anbieter aus aller Welt in den Markt: osteuropäische Sicherheitsfirmen, asiatische Anbieter, vor allem aber Unternehmen aus Drittweltländern, die zu deutlich geringeren Tagessätzen arbeiteten.

Für viele westliche Operator bedeutete das sinkende Löhne und weniger attraktive Vertragsbedingungen.

Ein Beispiel: Wo 2007 noch 500-1.000 USD-Tagessatz für einen PSD-Operator üblich waren, gab es Anfang der 2010er-Jahre Verträge für 250-400 USD - und oft ohne die großzügigen Urlaubsregelungen der Boomjahre.

Technologie hält Einzug

Die 2010er Jahre waren auch die Dekade, in der Technologie im PMC-Alltag einen enormen Sprung machte:

- Drohnen für Aufklärung und Konvoi Begleitung
- Digitale Kommunikations- und Tracking-Systeme für die Echtzeitüberwachung von Teams
- Verbesserte ballistische Ausrüstung - leichter, flexibler, haltbarer

- Fortgeschrittene medizinische Ausrüstung im TCCC-Bereich (Tactical Combat Casualty Care)

Gerade Drohnentechnologie wurde zu einem zentralen Bestandteil moderner Sicherheitskonzepte - sowohl als Werkzeug zur Gefahrenfrüherkennung als auch als Bedrohung, gegen die sich PSCs schützen mussten.

Vom Operator zum „Security Consultant“

Ein weiterer Trend: Viele erfahrene Operator wechselten von reinen PSD- oder Convoy-Missionen in beratende Rollen. Das reichte vom Security Risk Assessment für NGOs und Unternehmen über Training lokaler Kräfte bis hin zu Krisenmanagement und Evakuierungsplanung. Dieser Wandel hatte auch mit der Tatsache zu tun, dass in vielen Regionen bewaffnete Ausländer immer weniger erwünscht waren - zumindest offiziell.

Meine Beobachtung

Die 2010er Jahre fühlten sich für viele an wie das „Erwachsenwerden“ der Branche. Die wilden, chaotischen Jahre voller spontaner Aufträge und astronomischer Tagessätze waren vorbei. Stattdessen bestimmten langfristige Verträge, Compliance-Regeln und multinationale Projektteams den Alltag. Für manche war das ein Verlust an Abenteuer und persönlicher Freiheit - für andere war es ein notwendiger Schritt, um die Branche langfristig zu legitimieren und zukunftsfähig zu machen.

1.4 - 2020 bis heute: Neue Konflikte, neue Technologien, neue Dynamik

Die 2020er begannen - wie so vieles in den letzten Jahren - mit einem Paukenschlag, der zunächst nicht aus einem Krisengebiet, sondern aus einer völlig anderen Ecke kam: Die COVID-19-Pandemie legte weltweit Flüge, Lieferketten und ganze Volkswirtschaften lahm. Auch die PMC-/PSC-Branche bekam das zu spüren.

- Internationale Rotationspläne wurden durcheinandergeworfen. Ausreisen aus Einsatzgebieten verzögerten sich teils um Monate.
- Projekte wurden aus Kostengründen auf Eis gelegt oder gestrichen.

In einigen Regionen - etwa im Irak oder in Teilen Afrikas - waren die Sicherheitsfirmen zeitweise die einzigen Organisationen vor Ort, die überhaupt noch funktionierten, weil sie ihre eigenen Versorgungs- und Sicherheitsketten betrieben.

Neue Konflikte - und alte Bekannte

Ab 2021 verschob sich der Fokus wieder auf klassische Einsatzszenarien:

- Der Abzug der NATO- und US-Truppen aus Afghanistan im August 2021 brachte kurzfristig eine Welle von Evakuierungs- und Krisenaufträgen für PMCs. Teams mussten unter teils chaotischen Bedingungen Diplomaten, NGO-Mitarbeiter und lokale Partner ausfliegen - oder versuchen, dies unter enormem Zeitdruck zu organisieren

VBC – Victory Base Camp – Ehemaliger großer US-Stützpunkt in Bagdad

VCP – Vehicle Checkpoint – Kontrollpunkt zur Fahrzeugüberprüfung

VBIED – Vehicle-Borne Improvised Explosive Device – Autobombe

WIA – Wounded in Action – Im Einsatz verletzt

A.9 Bildnachweis und Quellenverzeichnis

Sofern nicht anders angegeben (unter den abgebildeten Fotografien), stammen sämtliche in diesem Buch verwendeten Fotografien aus dem persönlichen Archiv des Autors und dokumentieren reale Einsatzorte, Ausrüstung und Alltagsszenen aus über zwei Jahrzehnten in der PMC/PSC-Branche.

Abgebildete Wappen, Embleme und Logos wurden – sofern nicht selbst erstellt – den offiziellen Webseiten der jeweiligen Organisationen oder Institutionen entnommen. Sofern nicht anders angegeben, wurden alle Infografiken, Karten und Illustrationen vom Autor selbst erstellt.

Ihre Zufriedenheit ist unser Ziel!

Liebe Leser, liebe Leserinnen,

hat Ihnen unser Buch gefallen? Haben Sie Anmerkungen für uns? Kritik? Bitte zögern Sie nicht, uns zu schreiben. Wir werden jede Nachricht persönlich lesen und zeitnah beantworten, denn unser Ziel ist es Ihnen laufend spannende, interessante Bücher anbieten zu können.

Schreiben Sie uns: info@ek2-publishing.com

Wussten Sie schon, dass Sie uns dabei unterstützen können, deutsche und weltweite Geschichtsliteratur sichtbarer zu machen? Bitte nehmen Sie sich einen Moment Zeit und bewerten Sie dieses Buch. Viele positive Rezensionen führen dazu, dass das Buch mehr Menschen angezeigt wird, und sind gleichzeitig wertvolles Feedback für unsere Autoren.

Vielen Dank für Ihre Unterstützung!

PS: In seltenen Fällen kommt ein Buch beschädigt beim Kunden an. Bitte zögern Sie in diesem Fall nicht, uns zu kontaktieren. Selbstverständlich ersetzen wir Ihnen das Buch kostenlos.

*Ihr Team von EK-2 Publishing,
Ihr Verlag zum Anfassen*